Analisis de Requerimientos – TP Final

**Descripción General**

La empresa se dedica a la fabricación de botones y cierres, con ventas directas y almacenamiento en depósitos. El objetivo del sistema es gestionar las ventas y el stock, teniendo en cuenta la ubicación de los productos, y generar informes sobre los productos más vendidos y menos vendidos.

**Requerimientos Funcionales**

1. **Módulo de Ventas**:
   * Registro de ventas diarias, detallando:
     + Fecha y hora de la venta.
     + Productos vendidos (botones, cierres, etc.).
     + Cantidad vendida de cada producto.
     + Precio unitario y total.
     + Ubicación de donde se tomó el stock (venta en tienda o desde depósito).
   * Asociación de la venta con el cliente (si es aplicable) y su historial de compras.
   * Emisión de facturas o recibos.
   * Posibilidad de aplicar descuentos o promociones.
2. **Módulo de Stock**:
   * Registro y actualización del inventario de productos, con detalles como:
     + Nombre del producto (botón, cierre, etc.).
     + Descripción (tipo, material, tamaño).
     + Cantidad en stock por ubicación (tienda principal o depósito).
     + Umbrales de reabastecimiento, para alertar cuando un producto esté por debajo de cierto nivel.
   * Registro de entradas y salidas del stock (ventas, devoluciones, nuevos ingresos de producción).
   * Posibilidad de transferir stock entre diferentes ubicaciones (por ejemplo, de depósito a tienda).
3. **Ubicación**:
   * Gestión de múltiples ubicaciones (tiendas y depósitos).
   * Visualización del stock según la ubicación.
   * Opciones para seleccionar la ubicación de venta o desde dónde se toma el stock al realizar una venta.
   * Control de inventario independiente por ubicación.
4. **Análisis de Ventas**:
   * Registro de productos más vendidos y menos vendidos.
   * Generación de reportes sobre ventas, mostrando tendencias mensuales o por periodos seleccionados.
   * Reportes sobre los productos con más o menos movimiento en cada ubicación.
   * Posibilidad de filtrar reportes por tipo de producto, ubicación o cliente.
5. **Historial de Productos**:
   * Visualización del historial de movimiento de cada producto (cuándo ingresó, cuándo se vendió, en qué ubicación está almacenado).
   * Registro de productos devoluciones.
6. **Usuarios**:
   * Módulo de acceso para empleados con diferentes niveles de permiso (ej. administrador, vendedor, encargado de depósito).
   * Gestión de usuarios para controlar el acceso a las funciones de ventas, stock y reportes.

**Requerimientos No Funcionales**

1. **Seguridad**:
   * Sistema de autenticación para asegurar que solo usuarios autorizados accedan a las funcionalidades de ventas, stock y reportes.
   * Historial de auditoría para seguir las modificaciones realizadas al stock.
2. **Escalabilidad**:
   * El sistema debe poder gestionar múltiples tiendas y depósitos, y manejar un alto volumen de ventas y transacciones diarias.
3. **Interfaz de Usuario**:
   * Una interfaz intuitiva y fácil de usar tanto para el personal de ventas como para el de almacén.
   * Capacidad de mostrar datos en tiempo real, como el stock disponible en cada ubicación.
4. **Integración con otros sistemas**:
   * Posibilidad de integración con sistemas contables o de facturación que ya esté utilizando la empresa.

Este análisis cubre las principales funcionalidades para la gestión eficiente de ventas y stock en la empresa de fabricación de botones y cierres, con la capacidad de rastrear tendencias de venta e inventario.